Auszug aus: Oliver Janich
„Das Kapitalismus Komplott – Die geheimen Zirkel der Macht und ihre Methoden“,
FinanzBuch-Verlag, ISBN: 978-3-89879-577-7.

Seite 186 ff

Desinformationstaktiken

Ich möchte Sie erst mit den Desinformationstaktiken bekannt machen, die einem in jeder Diskussion begegnen, bei der einem der Diskutanten entweder die Argumente ausgehen oder er von vornherein nie vorhatte, sachlich zu diskutieren. Meistens ist das der Fall, wenn sich das Gegenüber gar nicht mit den Fakten beschäftigt hat. Die meisten Menschen glauben einfach etwas, weil es in der Zeitung steht, und nicht, weil sie sich ausführlich damit beschäftigt haben. Es ist einfach bequemer. Dann treffen sie aber mitunter auf jemanden, der sich tatsächlich intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt hat, und geraten in die Defensive. Die Intelligenteren unter den Diskutanten sagen am Ende dasselbe wie der von mir bereits zitierte Klimabuchautor: „Okay, klingt nicht unplausibel, ich schau mir die Fakten mal an.“ Was er selbstverständlich nicht tun wird. Entweder weil es zu aufwändig ist oder er von der Lüge profitiert und so gar kein Interesse an den Fakten hat. Aber die meisten reagieren mit einer der folgenden Taktiken. Ich schildere erst die Anweisung an den Desinformanten und dann die passende Gegenmaßnahme.

1. Reagiere empört, beharre darauf, dass dein Gegner eine angesehene Gruppe oder Person angreift. Vermeide die Diskussion der Tatsachen und dränge den Gegner in die Defensive. - Gegenmaßnahme: die Diskussion auf die Fakten lenken. Beim Klimawandel die 3000 Forscher erwähnen, darunter 74 Nobelpreisträger, die das kritischer sehen. Danach müssen Sie allerdings erklären, warum das nicht in der Zeitung steht. Schenken Sie ihm mein Buch :) Man nennt die Technik auch das „Wie kannst du es wagen?“-Manöver. Bill Clinton hat es mit einer schauspielerischen Glanzleistung vorgetragen, als er auf die Fehler in der offiziellen 9/11-Theorie angesprochen wurde. Wörtlich und mit hochrotem Kopf brüllte er: „How dare you? How dare you?“ Rot wurde er allerdings, weil er beim Lügen ertappt wurde.
2. Denunziere den Gegner als Verbreiter von Gerüchten, ganz egal welche Beweise er liefert. Falls der Gegner Internet-Quellen angibt, verwende diesen Fakt gegen ihn. - Antwort: „Das Internet ist keine Quelle, sondern ein Medium. Ich kann Dir gerne eine Liste der Originalquellen zusammenstellen.“ In Sachen 9/11 und Klimawandel und bald hoffentlich mehr können Sie auf Focus Money verweisen. Beim Klimawandel gibt es inzwischen eine ganze Reihe als seriös empfundener Medien, die Sie als Quelle angeben können (FAZ, Die Welt, Washington Post usw.).
3. Attackiere ein Strohmann-Argument: Übertreibe, übersimplifiziere oder verzerre anderweitig ein Argument oder einen Nebenaspekt eines Arguments des Gegners und attackiere dann diese verzerrte Position. Man kann auch einfach den Gegner absichtlich missinterpretieren und ihm eine Position unterstellen, die sich dann leicht attackieren lässt. Tue so, als ob damit auch alle anderen Argumente widerlegt wären. - Antwort: „Das war nicht mein Argument. Könntest Du bitte auf mein Argument eingehen?“
4. Assoziiere den Gegner mit inakzeptablen Gruppen: Spinner, Terroristen, Rechtsradikale, Rassisten, Antisemiten, paranoide Verschwörungstheoretiker, religiöse Fanatiker usw. - Gegenmaßnahme: ruhig bleiben, aber durchaus Ihre Betroffenheit wegen der Anschuldigung zeigen. Sich gegen Denunziation verwahren. Die seriösen Quellen angeben.
5. Stelle die Motive des Gegners infrage. Verdrehe oder übertreibe jeden Fakt. um den Gegner aussehen zu lassen, als handle er durch ei-ne persönliche Agenda oder andere Vorurteile motiviert. - Antwort: „Ich bin nur ein besorgter Bürger, was sollte wohl mein Motiv sein?“ Wenn Sie nicht gerade Bücher schreiben, kann er Ihnen ja nicht mal unterstellen, damit nur Geld verdienen zu wollen. (Was unglücklicherweise gar nicht geht, weil man durchs Bücherschreiben nicht reich wird, wenn man nicht gerade Dan Brown heißt. Die meisten Wahrheitsbewegten stellen Ihre Erkenntnisse zudem umsonst ins Internet,)

6. Stelle dich blöd: Ganz egal welche Beweise und logische Argumente durch den Gegner vorgelegt werden, vermeide grundsätzlich jede Diskussion mit der Begründung, dass die Argumentation des Gegners keinen Sinn ergibt, keine Beweise oder Logik enthält. Sage einfach: „Das ist Quatsch!" - Gegenmaßnahme: Sachlich weiter diskutieren: „Was genau ist Quatsch? Von welcher Logik sprichst Du?"
7. Erkläre, die Position des Gegners sei ein alter Hut, schon tausend-mal durchgekaut und daher nicht der Diskussion wert. Das ist ein sehr beliebter Trick und schwer zu kontern, weil damit die Diskussion eigentlich beendet ist. Aber eine schöne Antwort darauf ist: „Das ist ja wunderbar, dann kannst Du die These sicherlich sehr einfach widerlegen, oder? Ich bin ganz Ohr."
8. Erkläre, das Thema sei zu komplex, um jemals die Wahrheit heraus-finden zu können. - Antwort: „Was genau passiert ist, ist sicher komplex. Aber was sicher nicht passiert ist, kann sehr einfach mithilfe von Logik und den Naturgesetzen nachgewiesen werden." Betonen Sie, dass Sie hier nur die eine (offizielle) Theorie falsifizieren (Poppers Beispiel vorn schwarzen Schwan erklären).
9. Alice-im-Wunderland-Logik: Suche nur Tatsachen, die deine von Beginn an festgelegte Position unterstützen, und ignoriere alle Tatsachen, die ihr widersprechen. - Gegenmaßnahme: die Fakten nennen, die widersprechen.
10. Setze gesellschaftliche Position mit Glaubwürdigkeit gleich: „Wer bist Du schon, dass Du diesem Politiker, Experten oder Prominenten so etwas unterstellen kannst!" - Antwort: „Und wenn XY sagt, >Spring aus dem Fenster!‹, dann tust Du es?" Andere glaubwürdige Zeugen nennen.
11. Verlange, dass dein Gegner den Fall komplett auflöst. Verlange unmögliche Beweise. Das ist sehr beliebt, denn Sie müssen alles erklären, er gar nichts, - Gegenmaßnahme: Verweis auf Popper.
12. Provoziere deinen Gegner, bis er emotionale Reaktionen zeigt. Daraufhin kann man den Gegner für seine „harsche" Reaktion kritisieren und dafür, dass er keine Kritik verträgt. - Gegenmaßnahme: ruhig bleiben. Wenn Sie keine Lust darauf haben, erwähnen Sie, dass nach Asch sein Selbstwertgefühl zu gering ist, um eigene Schlüsse unabhängig von der Massenmeinung zu ziehen. Danach können Sie die Diskussion allerdings beenden. Sie haben einen Feind mehr. Man muss nicht mit jedem Idioten befreundet sein.
13. Erkläre pauschal große Verschwörungen als unmöglich durchführbar, da viel zu viele Menschen daran beteiligt sein müssten und die Sache ausplaudern könnten. Sehr schwer schnell zu kontern. - Gegenmaßnahme: Sie müssten in die Details von Organisationsstrukturen gehen, das »Need-to-know-Prinzip« erklären (siehe Kapitel 8). Wenn ich wenig Zeit habe, frage ich: „Glaubst Du, das Lee Harvey Oswald Kennedy ermordet hat?" Da das fast niemand mehr glaubt, kann man dann sagen: „Siehst Du, das ist auch noch nicht offiziell rausgekommen." Im Fall des Klimawandels erklären, dass es pro Land nur eine Handvoll Wissenschaftler braucht, denen man Titel und Fördergelder gibt. Auf die vielen Billionen verweisen, die damit verdient werden. Es steckt immer auch ein Geldinteresse da hinter (9/11: Öl- und Kriegsindustrie; Klimaschwindel: Banken mit dem Zertifikatehandel, Energieindustrie), obwohl es letztendlich eher um Macht geht. Da die meisten Menschen das Geldverdienen für böse halten, überzeugt das witzigerweise oft - vor allem Linke. Das stellt zwar kein Sachargument dar, aber die Cui-bono-Frage ist ja nicht abwegig. Im Fall von 9/11: „Glaubst Du wirklich, dass die Beteiligten so offen darüber plaudern würden, wenn diese Kräfte gerade 3000 unschuldige Menschen getötet haben? Würdest Du das tun?" Auf eine Reihe merkwürdiger Todesfälle in Zusammenhang mit 9/11 hinweisen.
14. Wenn der Gegner sich nicht durch die genannten Taktiken klein-kriegen lässt, fahre einfach so lange fort, bis der Gegner ermüdet und sich aus Frustration zurückzieht. - Gegenmaßnahme: hängt von Ihrer Frustrationsschwelle ab. Ich habe es im Prinzip aufgegeben, in Internetforen zu diskutieren. Ich mache es nur noch im persönlichen Gespräch, wenn ohnehin gerade der Gesprächsstoff ausgegangen ist. Ansonsten verweise ich einfach auf meine Webseite oder das Buch. (Ende auf Seite 190)